

CAI
EA
- 2002
N25

New opportunities in a
vast market

New Opportunities in a Vast Market



On December 11, 2001, China became the 143rd member of the World Trade Organization (WTO)—an important step in a continuing process of economic liberalization.

China is the world's sixth-largest economy, with a gross domestic product of \$1.6 trillion in 2000 and a growth rate of 7% in the third quarter of 2001. It is also the world's sixth-largest global trader of merchandise, with two-way trade totalling just over \$700 billion in 2000.

Now that China is a WTO member, Canadian exporters of goods, services and technology will have improved access to this vital and growing market of 1.3 billion people. Just as important, our trading relationship will be governed by the internationally accepted principles and practices of the WTO.

As it transforms itself, China will continue to look beyond its borders for expertise and products to advance its ambitious economic and social reforms. For Canadian exporters, that spells opportunities.

In addition, as a WTO member China will participate in the WTO negotiations launched in November 2001 in Doha, Qatar. The agenda includes:

- reductions of barriers to trade in agricultural and non-agricultural products, including negotiations on reducing all agricultural export subsidies with a view to phasing them out;
- negotiations on anti-dumping, subsidies and countervailing duties;
- negotiations on the relationship between the WTO and international environmental agreements;
- work programs leading to negotiations on investment, competition, trade facilitation and transparency in government procurement; and
- deepened negotiations on liberalizing trade in services.

China joined the WTO in December 2001 but Hong Kong was a founding member of the WTO's predecessor, the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Canada's trade relationship in the region is deep and varied.

CANADA,
CHINA
AND THE
WTO

The numbers tell the story of Canada's strong trading relationship with China:

- China and Hong Kong together form Canada's fourth-largest trading partner, with two-way trade reaching almost \$19 billion in 2001—a 13% increase from the previous year.
- More than 400 Canadian companies have a permanent presence in China and Hong Kong, a figure that has doubled in only six years.
- During the February 2001 Team Canada trade mission to China, Canadian and Chinese businesses signed some 293 agreements worth over \$15 billion. This was the largest-ever Team Canada trade mission, involving more than 600 participants—the second such mission to China.
- The stock of direct investment in Canada by China (not including Hong Kong) totalled \$215 million in 2000, up from \$54 million in 1991. Over the same period, Canada's stock of direct investment in China rose even more rapidly, from \$25 million to \$734 million.

China's accession to the WTO will build on this already positive and productive relationship, creating a new framework for trade and investment. Strong, efficient rules will give Canadian entrepreneurs more reasons to deepen existing projects in China or to launch new ventures.

As a WTO member, China has undertaken to:

- phase out nearly 400 non-tariff measures that hinder trade, such as import licences, import quotas, price controls and tendering requirements;
- reduce industrial tariffs from an average of 16.3% in 1999 to 9.2% in 2005;
- reduce agricultural and agri-food tariffs from 21.4% to 15.1%; and
- give foreign enterprises in China the same treatment as domestic firms (national treatment).

Canadian firms are well placed to take advantage of China's entry into the WTO. Strong Canadian export sectors already established in China stand to gain from its new commitments.

AUTOMOTIVE: Canada is a major exporter of automotive parts and accessories to China. Tariffs levied on Canadian exports of these items will fall substantially under the terms of China's WTO accession.

For example, by 2005, tariffs will drop:

- from 25% to 10% on large automotive engines;
- from 40% to 20% on automotive air conditioners; and
- from 22% to 10% on automotive safety glass.

At the same time, tariffs charged on complete vehicles will fall dramatically. On cars with mid-sized engines (1.5 to 3.0 litres), tariffs will drop from 70% in 2001 to only 25% by 2005.

TELECOMMUNICATIONS: China will eliminate tariffs on telecommunications equipment by 2004. Canada exports about \$300 million a year of such equipment to China. In 2001, the average tariff was 13%.

China has also set a schedule to allow foreign companies into the Chinese market for telecommunications services. For example, by the end of 2002, China will allow companies with foreign investment to provide mobile telephone services in most major cities.

PLASTICS: Tariffs on Canadian exports of polyethylene will be cut from 16% in 2001 to 6.5% by 2008.

ENVIRONMENT: Over the next two to three years, China will reduce its tariffs on imports of parts and equipment used in the environmental sector, such as filters, pumps and instruments. Under the terms of accession, foreign companies are able to establish majority-owned joint ventures in China to provide a range of environmental services.

METALS AND MINERALS: The quantitative limit on porash exports was eliminated in 2002.

FINANCIAL SERVICES: China has agreed to allow foreign provision of financial services throughout the country. Although access will be limited at first to a small number of cities, restrictions will be eliminated within three to five years.

BANKING AND OTHER FINANCIAL SERVICES: Demand for sophisticated financial services is skyrocketing, and Chinese service providers are not yet in a position to provide them. Within five years, all geographic and client restrictions will be removed.

DISTRIBUTION: Within one year, foreign service suppliers will be allowed to establish joint ventures to engage in wholesale distribution of most imported and domestically produced goods. By 2005, wholly foreign-owned enterprises will have the same right.

MEDICAL EQUIPMENT AND SERVICES, AND PHARMACEUTICALS: China is undertaking tariff concessions and reforms relating to subsidies, licensing and investment rules. These will enable exporters to take advantage of a growing market for drugs, supplements and preventive over-the-counter products.

CULTURAL PRODUCTS: China's laws on copyright will conform to WTO rules, in particular through stronger non-discrimination and enforcement provisions. Performers, producers, publishers and other cultural exporters can take advantage of the growing demand for foreign cultural products, as well as any opportunities arising from the 2008 Beijing Olympics.

For more information

Canada and China at the WTO
www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nae

Canadian trading opportunities in China
www.chinahktradeactionplan.ca

How Canada's Trade Commissioner Service can help exporters sell to foreign markets

www.infoexport.gc.ca

To obtain copies of this brochure and other DFAIT publications

Enquiries Service (SXCI), Department of Foreign Affairs
and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario K1A 0G2
Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000
Fax: (613) 996-9709
E-mail: enqserv@dfait-maeci.gc.ca



De nouveaux débouchés dans un vaste marché



LE CANADA,
LA CHINE
ET
L'OMC

UN ACCÈS ÉLARGI À UN MARCHÉ DE 1,3 MILLIARD DE PERSONNES

Le 11 décembre 2001, la Chine est devenue le 143^e pays membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et son adhésion représente une étape importante du processus continu de libéralisation économique.

La Chine occupe le sixième rang au monde pour ce qui est de l'économie, avec un produit intérieur brut de 1,6 billion de dollars en 2000 et un taux de croissance de 7 % pour le troisième trimestre de 2001. C'est aussi la sixième puissance au monde quant aux échanges de biens, son commerce bilatéral s'étant établi à un peu plus de 700 milliards de dollars en 2002.

L'adhésion de la Chine à l'OMC facilitera l'accès des exportateurs canadiens de biens, de services et de technologies à ce marché crucial et en pleine croissance de 1,3 milliard de personnes. Fait tout aussi important, cette relation commerciale sera régie par les principes et les pratiques de l'OMC acceptés à l'échelle internationale.

Les exportateurs canadiens verront s'ouvrir un nombre croissant de débouchés dans ce pays en pleine transformation, qui continue d'aller chercher par-delà ses frontières les compétences et les produits qui appuieront ses ambitieuses réformes économiques et sociales.

En outre, en tant que membre de l'OMC, la Chine participera au cycle de négociations de l'OMC lancé en novembre 2001 à Doha, au Qatar. Le programme s'articule autour des points suivants :

- la réduction des obstacles aux échanges commerciaux de produits agricoles et non agricoles, notamment par des négociations qui viseront la réduction et, à terme, l'élimination, de toutes les subventions aux exportations agricoles;
- les négociations sur les droits antidumping, les subventions et les droits compensateurs;
- les négociations sur la relation entre l'OMC et les accords internationaux touchant l'environnement;
- les programmes de travail menant à des négociations sur l'investissement, la concurrence, la facilitation du commerce et la transparence dans les marchés publics;
- l'approfondissement des négociations sur la libéralisation du commerce des services.

UN NOUVEAU CADRE POUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT

La Chine s'est jointe à l'OMC en décembre 2001, mais rappelle que Hong Kong avait été un des membres fondateurs du GATT, organisme prédécesseur de l'OMC. Les relations commerciales multilatérales entretenues par le Canada dans la région sont profondes et variées.



Voici quelques chiffres qui témoignent de la forte relation commerciale qui unit le Canada et la Chine :

- Ensemble, la Chine et Hong Kong représentent le quatrième plus important partenaire commercial du Canada : les échanges bilatéraux ont atteint presque 19 milliards de dollars en 2001, soit une augmentation de 13 % par rapport à l'année précédente.
- Plus de 400 entreprises canadiennes sont présentes en permanence sur les marchés de la Chine et de Hong Kong, un chiffre qui a doublé en seulement six ans.
- En février 2001, la mission commerciale d'Équipe Canada en Chine a été l'occasion pour des entreprises canadiennes et chinoises de signer quelque 293 ententes d'une valeur de plus de 15 milliards de dollars. Cette mission, la plus importante à avoir jamais été organisée par Équipe Canada, a réuni plus de 600 participants. C'était la deuxième fois qu'Équipe Canada menait une mission en Chine.
- Le volume de l'investissement direct de la Chine (Hong Kong non compris) au Canada a totalisé 215 millions de dollars en 2000, comparativement à 54 millions de dollars en 1991. Au cours de la même période, le volume de l'investissement direct du Canada en Chine a augmenté encore plus rapidement, passant de 25 millions de dollars à 734 millions de dollars.

L'adhésion de la Chine à l'OMC prendra appui sur cette relation déjà positive et productive. Elle créera un nouveau cadre pour faciliter le commerce et l'investissement, fondé sur des règles fermes et efficaces qui donneront aux gens d'affaires canadiens encore plus de raisons d'approfondir leurs projets actuels en Chine ou d'y lancer de nouvelles initiatives.

LES NOUVEAUX ENGAGEMENTS DE LA CHINE

En tant que membre de l'OMC, la Chine a pris les engagements suivants :

- le retrait progressif de près de 400 barrières non tarifaires au commerce, notamment sous forme de licences d'importation, de contingents d'importation, de contrôles des prix et d'exigences particulières en matière d'appel d'offres;
- la réduction des tarifs industriels qui passeront d'une moyenne de 16,3 % en 1999 à 9,2 % en 2005;
- la réduction des tarifs sur les produits agricoles et agroalimentaires, qui passeront de 21,4 % à 15,1 %;
- l'égalité de traitement entre les entreprises étrangères installées en Chine et les entreprises nationales (traitement national).



DE NOUVEAUX DÉBOUCHÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Les entreprises canadiennes sont placées avantageusement pour tirer profit de l'entrée de la Chine à l'OMC. Des secteurs d'exportation canadiens déjà bien implantés en Chine ont tout à gagner de ces nouveaux engagements pris devant l'OMC.

LE SECTEUR AUTOMOBILE : Le Canada est un important exportateur de pièces et d'accessoires automobiles en Chine. Les conditions d'adhésion de la Chine à l'OMC entraîneront une baisse importante des tarifs perçus sur ces exportations canadiennes.

Par exemple, d'ici 2005, les tarifs seront réduits comme suit :

- de 25 % à 10 % sur les gros moteurs automobiles;
- de 40 % à 20 % sur les climatiseurs pour automobiles;
- de 22 % à 10 % sur les vitrages de sécurité pour automobiles.

Au cours de la même période, les tarifs imposés aux véhicules assemblés subiront une baisse marquée. À titre d'exemple, les tarifs prélevés sur les voitures munies de moteurs de taille moyenne (de 1,5 litre à 3 litres), qui étaient de 70 % en 2001, passeront à seulement 25 % d'ici 2005.

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS : La Chine éliminera les tarifs sur le matériel de télécommunications d'ici 2004. Les exportations canadiennes de ce matériel en Chine représentent environ 300 millions de dollars par an. En 2001, le tarif moyen était de 13 %.

La Chine a également établi un calendrier pour permettre aux entreprises étrangères de pénétrer le marché chinois des services de télécommunications. Par exemple, d'ici la fin de 2002, la Chine autorisera les sociétés à capitaux étrangers à fournir des services de téléphonie mobile dans la plupart des grandes villes.

LES MATIÈRES PLASTIQUES : Les tarifs sur les exportations canadiennes de polyéthylène qui étaient de 16 % en 2001 passeront à 6,5 % d'ici 2008.

L'ENVIRONNEMENT : Les tarifs de la Chine sur les importations de pièces et de matériel utilisés dans le secteur de l'environnement, tels les filtres, les pompes et les appareils, seront réduits au cours des deux à trois prochaines années. Conformément aux conditions de l'adhésion, les entreprises étrangères peuvent établir des contreparties à participation majoritaire en Chine pour fournir divers services d'ordre environnemental.

LES MÉTAUX ET LES MINÉRAUX : La limite quantitative sur les exportations de potasse a été abolie en 2002.

LES SERVICES FINANCIERS : La Chine a accepté d'introduire progressivement la prestation de services financiers étrangers sur l'ensemble de son territoire. Bien que l'accès à ces services soit limité dans un premier temps à quelques villes, ces restrictions seront éliminées au cours des trois à cinq prochaines années.



LES SERVICES BANCAIRES ET AUTRES SERVICES FINANCIERS : La demande de services financiers sophistiqués monte en flèche, et les prestataires chinois ne sont pas encore en mesure de fournir ce genre de services. Au cours des cinq prochaines années, toutes les restrictions géographiques ainsi que les restrictions à la clientèle seront éliminées.

LA DISTRIBUTION : D'ici un an, les fournisseurs étrangers de services pourront constituer des contreparties pour pratiquer la distribution de gros de la plupart des produits importés et fabriqués localement et, d'ici 2005, les entreprises à propriété étrangère exclusive auront ce droit.

LE MATÉRIEL MÉDICAL, LES SERVICES MÉDICAUX ET LES PRODUITS PHARMACEUTIQUES : Les concessions tarifaires et les réformes sur les subventions, l'octroi des licences et les règles sur l'investissement permettront aux exportateurs de profiter de l'essor du marché des médicaments, des suppléments et des produits prophylactiques en vente libre.

LES PRODUITS CULTURELS : Les lois de la Chine sur les droits d'auteur respecteront les règles de l'OMC, notamment par le biais de clauses de non-discrimination et d'application plus sévères. Les artistes, les réalisateurs, les éditeurs et autres exportateurs de produits culturels peuvent tirer parti de la demande croissante de produits culturels étrangers ainsi que des nombreux débouchés découlant des Jeux olympiques qui auront lieu à Beijing en 2008.

Pour plus de renseignements

Le Canada et la Chine à l'OMC
www.dfait-maeci.gc.ca/tno-nae

Les débouchés commerciaux offerts aux Canadiens en Chine
www.chinahktradeactionplan.ca

Le Service des délégués commerciaux du Canada aide les exportateurs souhaitant tirer parti des débouchés à l'étranger.
www.infoexport.gc.ca

Pour obtenir des exemplaires de cette brochure et d'autres publications du MAECI :

Service de renseignements (SXCI), ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 2002
ISBN 0-662-66419-1
N° de catalogue E2-458/2002



3 1761 11553254 1

